

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Honda Brio Pada *Showroom* Honda Gajah Motor Khatib Sulaiman Padang.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel Harga terhadap Keputusan Pembelian Honda Brio Pada *Showroom* Honda Gajah Motor Khatib Sulaiman Padang.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel Distribusi terhadap Keputusan Pembelian Honda Brio Pada *Showroom* Honda Gajah Motor Khatib Sulaiman Padang.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama antara kualitas produk, harga dan distribusi terhadap keputusan pembelian Honda Brio Pada *Showroom* Honda Gajah Motor Khatib Sulaiman Padang.

5.2 Keterbatasan

Peneliti menyadari hasil penelitian ini tidak sempurna dan memiliki keterbatasan-keterbatasan yang mungkin akan mempengaruhi hasil yang diinginkan. Oleh karena itu keterbatasan ini diharapkan lebih diperhatikan untuk penelitian

yang akan datang. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini adalah :

1. Objek penelitian dalam penelitian ini terbatas pada pengguna mobil Honda Brio yang membeli produknya di Showroom Honda Gajah Motor Khatib Sulaiman Padang.
2. Jumlah sampel yang diolah dalam penelitian ini terbatas, yaitu hanya meneliti 105 pengguna mobil Honda Brio yang membeli produknya di Showroom Honda Gajah Motor Khatib Sulaiman Padang.
3. Waktu yang digunakan untuk mengumpulkan dan mengolah data penelitian ini terbatas.

5.3 Saran

Berikut adalah saran bagi praktisi dan akademisi yang akan melakukan penelitian selanjutnya:

1. Bagi Perusahaan
 - a. Diharapkan perusahaan dapat meningkatkan kualitas produk melalui: Desain menarik, Handal, Daya tahan, Hemat energi, Keamanan, Persepsi pengemudi, maupun faktor lainnya.
 - b. Meningkatkan distribusi berdasarkan masing-masing indikatornya, melalui : Persediaan barang, transportasi, coverage, saluran distribusi.
 - c. Jika *Showroom* Honda Gajah Motor Khatib Sulaiman Padang meningkatkan harga harus diimbangi dengan meningkatkan kualitas, pelayanan, dll berdasarkan indikatornya, melalui: Keterjangkauan

harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga, kesesuaian harga dengan manfaat produk, diskon, dll.

d. Meningkatkan secara bersama-sama kualitas produk, harga dan distribusi terhadap keputusan pembelian.

2. Bagi literature dan area penelitian

Penelitian mendatang dapat melakukan beberapa pengembangan dari penelitian ini, misalnya dapat dilakukan pengujian ulang model yang sama namun pada sampel yang berbeda untuk mengetahui konsistensi hasil penelitian. Agar penelitian ini lebih bermakna disarankan kepada peneliti yang berminat melanjutkan penelitian ini, untuk menambah variabel diluar dari model ini.

